TRIK JITU JUALAN
dengan
FACEBOOK
NEW EDITION
Exclusive
facebook

PANDUANSUKSES

Assalamualaikum Warahmatullahi
Wabarakatuh…

Halooo…
Perkenalkan, saya **Aditya**, Digital Marketer.
Mulai menekuni bisnis online sejak
pertengahan 2014.

Saya memulai bisnis online saya dengan
bermodal Laptop dan koneksi internet,
menghabiskan **belasan jam per hari** di
sebuah meja kecil sebelah tempat tidur.

Tak kenal maka Tak cintah

Karena alasan ekonomi, habis bangkrut,
harus bangkit…
Mau nggak mau, suka nggak suka…
harus kerja keras.

Berbagai model bisnis online saya jalankan

Mulai dari: Buzzer Twitter, Dropshipper, MLM online, Reseller, Affiliate produk digital, affiliate produk fisik, jual produk pelangsing, produk kecantikan, blogging dan lain-lain

Tak kenal maka Tak cintah

Hingga akhirnya PILIHAN FOKUS jatuh pada **Affiliate Produk Digital**.

Tapi STOPP !!!

Saya nggak ingin cerita bullshit kepada Anda…

Cerita saya di awal ini berhubungan dengan materi inti Ebook…

YESS, saya memulai semuanya dari **FACEBOOK MARKETING**

Tak kenal maka Tak cintah

Ini **sharing pengalaman** saya,
Ketika menggunakan **Teknik & Strategi ini**,

Alhamdulillah bisnis saya cepat bertumbuh,

Facebook adalah media promosi yang bagus untuk bisnis online.

Ikuti perkembangannya dan Pelajari terus ilmu-ilmu Facebook Marketingnya

Tak kenal maka Tak cintah

Awalnya dari Facebook Marketing...

Earn : 42,5jt (Jualannya 1 Mingguan)

Earn : 37jt (Jualannya 1 Mingguan)

Bisnis Affiliate Marketing? Prospek nggak sih?

Saya pernah dikatain orang,
"Affiliate Marketing itu bisnis recehan."

Buat saya So What… recehan-recehan kalau dikumpulin, dikit-dikit lama lama juga akan jadi bukit.

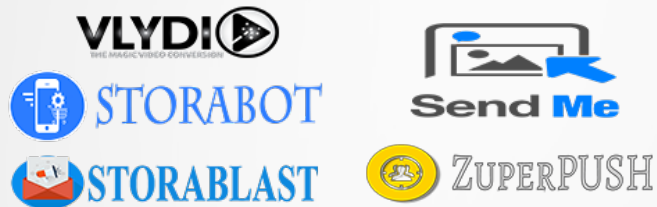
Saya pribadi ikut 2-3 kontes affiliate setiap bulannya. Sekarang nggak serutin dulu, karena ada bisnis online lain yang juga di handle

Alhamdulillah berawal dari **strategi FACEBOOK MARKETING** sederhana sseperti yang saya share di Ebook ini,

Hasil terlihat cerah di **Bisnis Affiliate Marketing** saya.

Dan dari sini saya jadi bisa membuka kran-kran income di bisnis lainnya

Tak kenal maka Tak cintah

Bisnis Digital : ZUPER.ID

Dan Alhamdulillah, kurang dari 1 tahun saya membangun bisnis ZUPER.ID, dan merilis 6 Produk Digital.

Saat ini terjual 3000an sales

Seluruh produk-produknya ada di www.ZUPER.id

Customer Base yang saya miliki

- Saat ini saya juga sedang membangun bisnis **Fashion Muslim**,
sering export ke negara2 Asia lainnya dan Inggris

- **Dropshipper International** (jual produk-produk ke Market US)

- **Network Marketer** (Online + Offline)

Tak kenal maka Tak cintah

Beberapa strategi dan pengalaman bisnis online saya, juga di-share dalam bentuk artikel blog
www.Panduansukses.com

Video Tutorial di
www.belajarbersama.PanduanSukses.com

Sharing Strategi Bisnis di Grup FB &
Channel telegram.me/adityazuper

Tak kenal maka Tak cintah

Jadi kalau ditanya:
Mas Adit, untuk bisnis online itu modalnya besar nggak?

TIDAKKK,
Modalnya hanya Laptop dan Koneksi Internet, bahkan Hampir tanpa modal usaha, apalagi kalau bisnisnya Affiliate atau Dropshipper

Ga perlu Kantor (hingga Ebook ini dipublish, saya belum punya kantor, semua tim kerja saya ada di luar kota, hanya ketemu di online)

Tak kenal maka Tak cintah

Jadi, jangan beralasan Bisnis Online
Itu sussaahh…

Banyak Alasan Teruss, akan bikin Anda
tertinggal jauh dengan Anak-anak muda,
yang masih sma & kuliah, tapi sudah
hasilkan milyaran dari bisnis onlinenya…

ga punya laptop ??…
cari Warnet aja… buaanyyakk…

Yukk… Mari kita **ACTION** !

Cukup sekian perkenalannya…
Kita langsung masuk ke materi inti

Tak kenal maka Tak cintah

BENERR, SUDAH SIAPP ?

Pada Ebook ini, kita akan membahas:

1. Setting Dasar FB
2. Menemukan **Target Market yang Lapar**
3. Membangun Branding di FB Personal
4. Mengkonversi **Silent Reader menjadi Buyer**
5. Meniru Strategi Kompetitor yang sudah Terbukti
6. Memastikan **Promosi** Anda **dilihat Banyak Orang** Tanpa Ads

Introduction

Semua materi pada Ebook ini adalah bagaimana cara kita Jualan Online baik barang maupun jasa dengan **Akun Facebook kita**,
Tanpa bayar iklan.

Okay….

Mari kita masuk ke pembahasan inti

Introduction

1. Setting Dasar Facebook

Sebelum kita melakukan Aktivitas Marketing, kita perlu melakukan beberapa setting dasar Agar memastikan status Anda **bisa menjangkau banyak orang**.
Yaitu: Pastikan terlebih dahulu agar Settingan Status Anda adalah **Public**.

Jika Settingan status itu adalah Friends: Artinya hanya bisa dilihat oleh Teman Anda sendiri. Jika selain teman Anda, tidak bisa melihat status Anda.
Padahal jika status Anda bagus dan dilihat oleh banyak orang akan
semakin banyak yang Add Friends Anda.

Itu Artinya Semakin Luas Lingkup Pasar Anda.

Settingan Sederhana ini sangat berguna ketika Status Anda sedang “diserbu”.
Ini Screenshot waktu saya membuka Kelas Online “Twitter Marketing Coaching” Angkatan Pertama

Karena settingan saya Public, maka orang lain yang bukan teman saya bisa melihat status saya dan Akhirnya mereka juga ikut mendaftar Kelas Online saya tersebut.

Jika Anda menggunakan Akun FB baru/ Klonengan,
Ada beberapa hal yang perlu anda penuhi agar Akun Baru terhindar dari Disable/ Suspend yang dilakukan oleh Facebook.

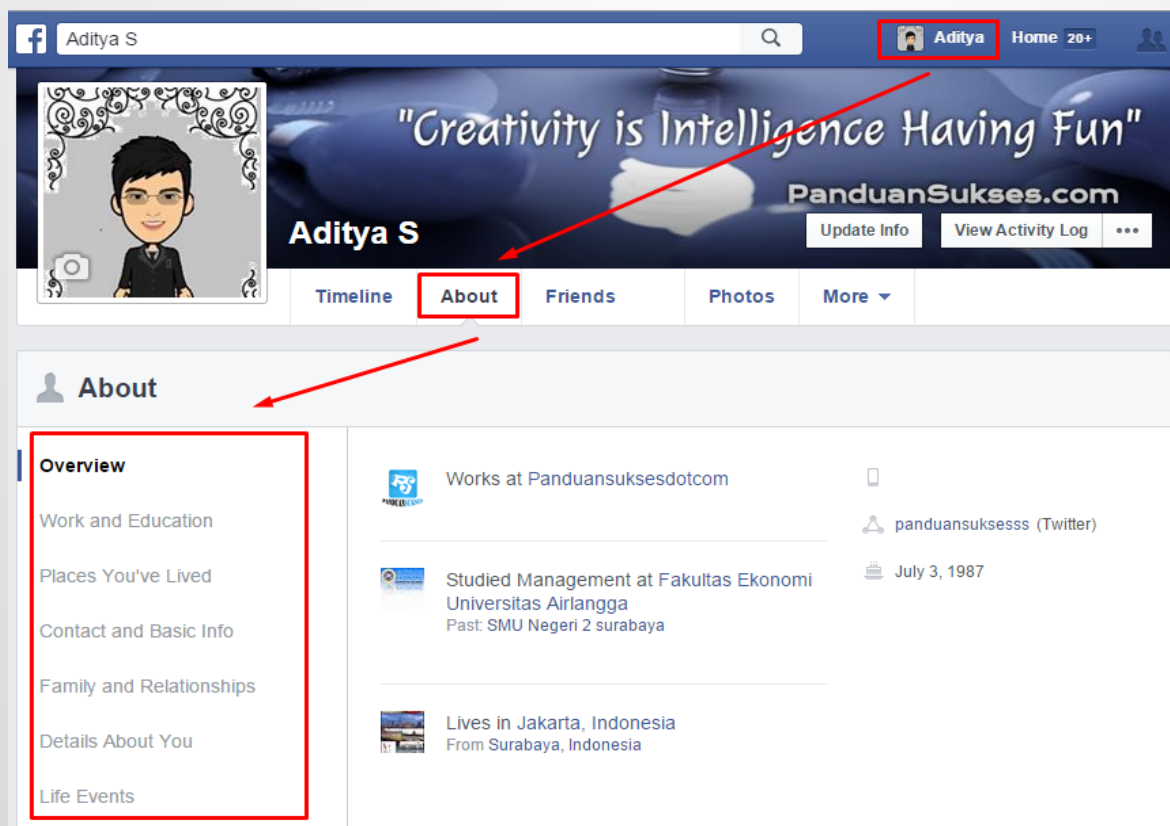
Apa penyebab Suspend?

- Karena **terlalu banyak Add Friends**
- Terlalu banyak inbox spamming
- Posting Status dengan cara **Tag banyak orang**
- Dan Lain-Lain

Jadi Tunggu dulu…

Sebelum Anda melakukan beberapa tindakan Marketing yang Agresif,
Anda perlu meyakinkan kepada Facebook bahwa Akun Anda tidak Layak untuk mendapat suspend

<u>Hal-hal yang perlu Anda lakukan terlebih dahulu pada Akun Baru Anda</u>:

1. Isi Data Profile Anda selengkap-lengkapnya

Klik Nama dan Gambar Anda di bagian atas kiri lalu klik About.
Anda bisa mengisi data pribadi Anda disana berikut dengan identitas bisnis Anda

2. **Lakukan beberapa Aktivitas** yang menunjukkan keaktifan Facebook Anda seperti:
Update Status, Add Friends (untuk Akun baru jangan lebih dari 100 pada hari itu),

Lakukan Like, Comment atau share di status Teman Anda atau Fanpage favorit Anda

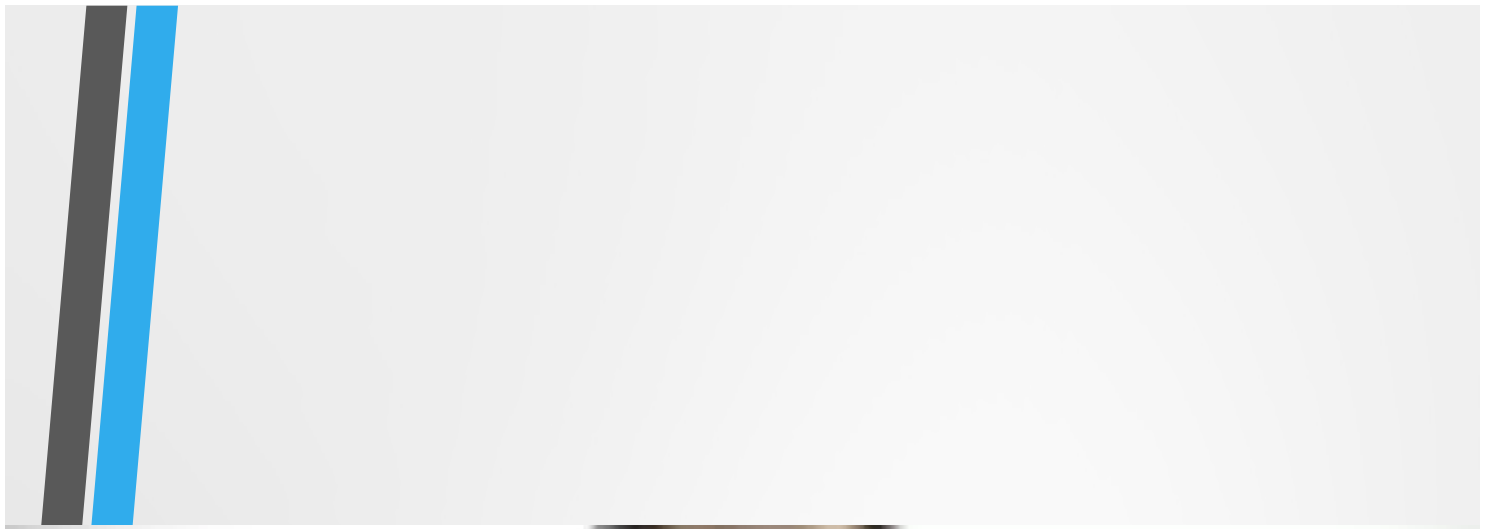
3. **Chatting** dengan beberapa orang yang sudah berteman dengan Anda,
cukup saya hello beberapa kalimat saja

4. **Join Groups**

5. Coba **main beberapa game** (sebentar dan di awal saja, jangan keterusan nanti gagal fokus :D)
Ini juga masuk hitungan poin keaktifan di Facebook

Anda bisa pilih like fanpage dan join di group yang berhubungan dengan Bisnis Anda.
Ini akan membuat Facebook memberikan suggest Friends
yang sesuai dengan Minat Anda tersebut.
(Suggest Friends Tertarget)

Setelah Anda sudah melakukan beberapa Aktivitas diatas,

Anda boleh melanjutkan aktivitas-aktivitas berikut ini.

2. Menemukan Target Market yang LAPAR

Sobat,
Kira-kira enak nggak kalo ketika kita bikin status promosi di Facebook lalu banyak yang komen:

- Harganya berapa tuh sist ?
- Kalau ke Medan berapa ongkirnya?
- Yang warna merah ada nggak?
- yang tipe itu ready stock nggak?
- Sist, aku inbox ya mau nanya-nanya banyak

Itu artinya Anda sudah menemukan **PASAR YANG LAPAR**.
Pasar yang bukan hanya interest dengan produk Anda, tetapi juga **lagi butuh** Produk Anda.

Jadi untuk sebuah promosi, nggak perlu kita spam masuk ke banyak grup… Itu tidak efektif

Kunci Sukses Bisnis Online adalah Kita tahu **dimana Target Market kita berada,** dan disitu kita berpromosi dengan **kreatif**.

Metode yang selama ini saya lakukan adalah:

Saya memulai Akun FB Baru saya dengan
meng-Add Teman-Teman yang tertarget,
Saya tidak melakukan Ads, saya hanya
membangun branding dari Akun FB Pribadi.
(baik Akun Pribadi maupun klonengan)

Meskipun Anda menggunakan Akun Klonengan,
jika branding Anda tepat,
Penjualan akan terus terjadi.

Dulu… di awal saya belajar Jualan di Facebook,
saya join banyak groups yang membernya
puluhan ribu dan promosi disana.

Anggapan saya, semakin banyak member
akan semakin banyak yang
melihat promosi saya.

Tetapi ternyata hasilnya NOL Sales…

Capek dan tidak menghasilkan, karena pada
faktanya orang menyepelekan setiap posting
promosi di Group seperti itu.

Jadi Akhirnya saya melakukan Metode yang
saya tulis dalam Ebook ini
dan Alhamdulillah hasilnya
Luar Biasa buat saya ☺

Jadi, Agar Jualan Laris di Facebook, Anda perlu:

1. **Pilah Friends** Anda. Cari Friends yang **tertarget** dan **LAPAR** dengan Produk Anda

2. Setelah berteman, Anda perlu memperkenal siapa diri Anda.
Branding diri Anda sendiri agar calon buyer Anda tahu bahwa Anda adalah seller yang tepat buat mereka (Akan dibahas lebih lanjut di bab selanjutnya)

3. Setelah Anda merasa Branding sudah cukup, Anda bisa lakukan **Promosi yang kreatif**

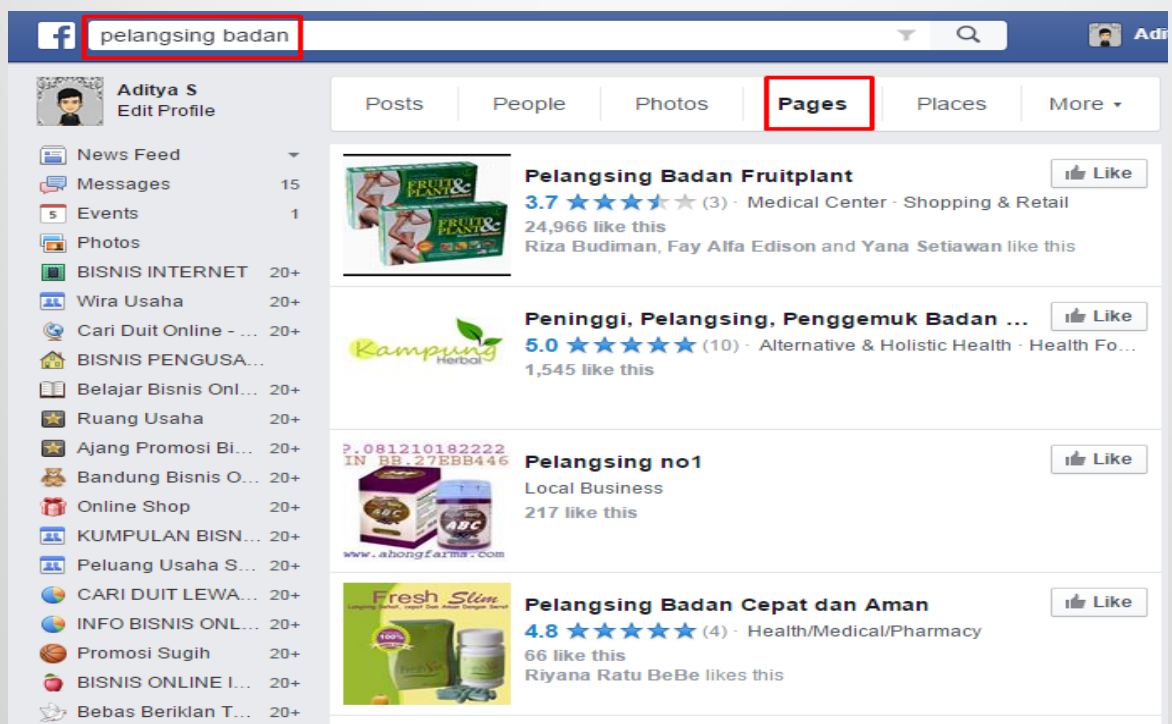
PASAR YANG LAPAR

Untuk menemukan pasar yang lapar, Anda bisa lakukan di Groups atau Fanpage Kompetitor, bisa dalam satu brand atau competitor yang beda brand
tapi sejenis dengan produk Anda.

Tentunya jika Groups tersebut Secret,
Anda perlu join dulu disana
Agar bisa melihat postingannya.

Cara menemukan Target Market yang Lapar:

Misalnya: saya saat ini saya sedang berbisnis **Produk Pelangsing**
Masukkan kata kuncinya:
Pelangsing badan,
lalu klik tombol search
(jangan pilih yang suggestion)

Pilih yang **Pages**
maka akan keluar pencarian list Fanpage yang menjual produk Pelangsing

Cara menemukan Target Market yang Lapar:

Anda bisa buka satu persatu Fanpage, dimulai dengan yang **like terbanyak**
Jika Fanpage tersebut punya banyak like tapi minim interaksi, tinggalkan saja.

Fokuskan perhatian pada status yang interaksinya banyak dan yang masih hangat, masih 2 – 4 minggu yang lalu.

Cara menemukan Target Market yang Lapar:

Lalu setelah ketemu, bagaimana langkah selanjutnya ?

Add Friends / Jadikan mereka teman

(Pasar yang Lapar ini).

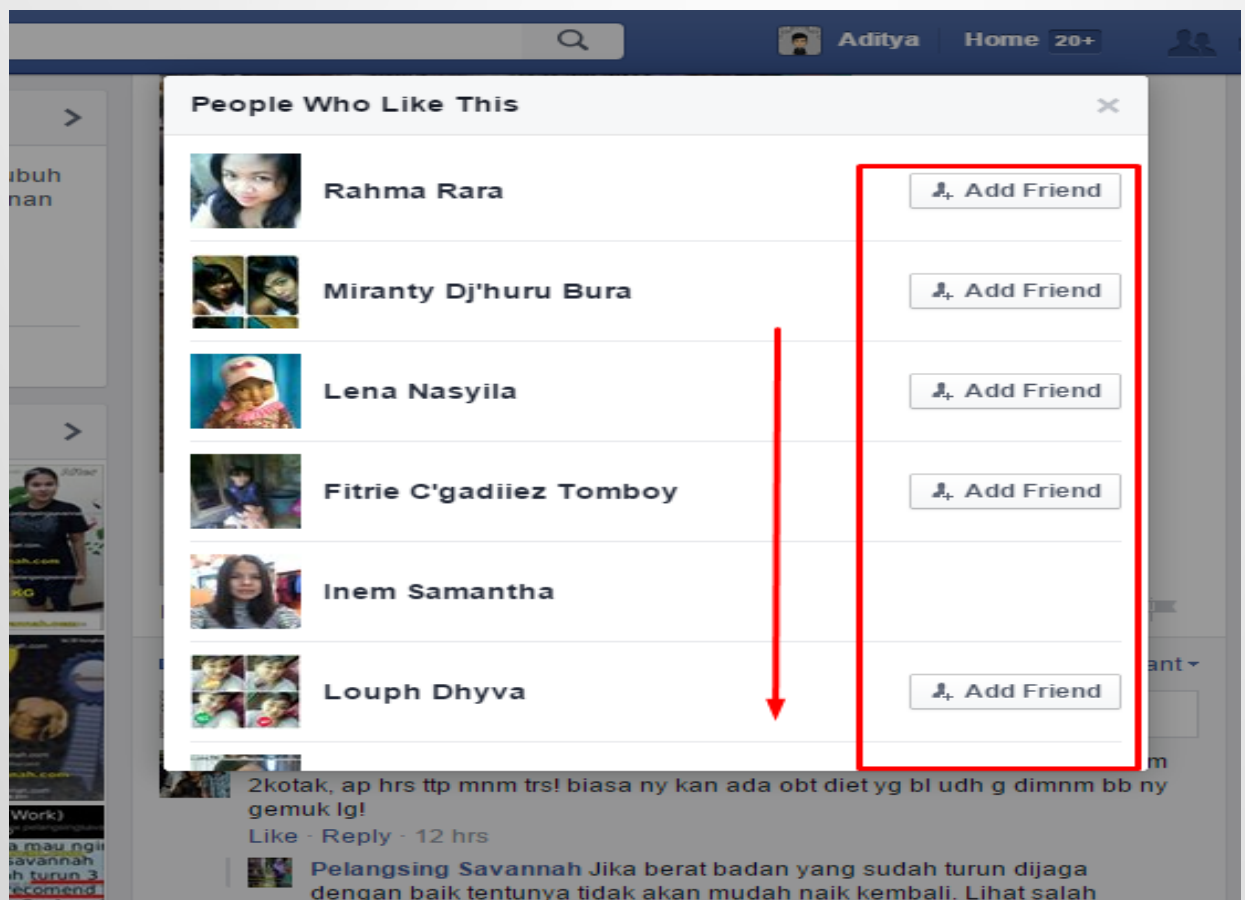
Tetapi jangan langsung kirim inbox promosi ke mereka. Itu akan sia-sia hasilnya

Anda perlu melakukannya dengan **cara elegan**. Akan dibahas di bab selanjutnya

Selain Add Friends dari yang memberikan komen,

kita juga bisa **Add Friends orang-orang yang memberikan Like status tersebut**. Caranya sorot dan klik di bagian jumlah orang yang me-like

Begini hasilnya:

Tinggal Klik Add Friends terus lanjut scroll ke bawah

Hasil Add Friends:

Ini adalah salah satu akun saya
Di akun tersebut saya Jual Produk Peninggi Badan (dulu). Akun tersebut baru bikin pada saat itu.

Jadi sebelum Add Friends,
saya membuat album tentang produk dan testimoninya.

Nah setelah saya Add Friends,
langsung diserbu komen si **"Pasar yang Lapar"** :D

Bahkan tidak sampai 1 minggu dapat lebih dari 39 komentar . Dari akun pribadi Tanpa iklan.

Tahu sendiri, 1 minggu add baru dapet berapa.

Ini Efek dari Add Friends si "Pasar yang Lapar".

Selain Fanpage, Anda juga bisa lakukan hal yang sama di Groups.

INGAT !!!

Jangan terlalu Agresif.

Jangan lebih dari Add 100 Friends sehari.
Apalagi jika Akun Anda masih baru.
Baru seiring dengan keaktifan Anda di Facebook, Add Friends bisa ditingkatkan dengan perlahan.

Pertemanan di Facebook hanya maksimal 5000. Anda bisa mengakali dengan membuat Akun baru.

Tapi, dari pengalaman saya,

1 Akun yang memiliki branding tepat, itu sudah lumayan banget.

Akun saya berhenti lakukan add friends bahkan ketika masih 3000an,
selanjutnya **malah target market yang Add dan follow**.

Dengan **Branding yang tepat**, Friend bisa 5000, tapi **follower lebih besar bahkan berkali-kali lipatnya**.

TIPS & Kesimpulan
Mememukan Pasar yang Lapar :

1. Ketikkan kata kunci di kolom search Facebook

Bisa berupa manfaat produk (misal: pelangsing, masker wajah)
Nama brand / produk kompetitor, majalah, artis

2. Temukan Fanpage yang Aktif

Indikasi aktif ini adalah, Fanpage tersebut rutin posting dan
Anda bisa lihat postingannya sebulan terakhir

3. Temukan postingan dengan interaksi terbaik

Utamakan banyak commenter di postingan 2 minggu yang lalu.
(Kenapa? Karena masih hangat2nya dan kemungkinan besar, problemnya belum terselesaikan,
dan ketika lihat penawaran Anda nanti, bisa lebih cepat closing)

4. Add Friends yang paling Lapar

Lakukan Add terlebih dahulu pada commenter yang benar2 lagi butuh produknya
Contoh komennya: “Sis, saya mau order”, “yang ukuran XL ada” dll
Hindari : Add Friend orang-orang yang pertanyaannya masih mempertanyakan produk, nyinyir, dan komen negatif lainnya

3. Membangun Personal Brand

Mengirim permintaan pertemanan secara Tertaget memang sebuah ide yang bagus.

Lalu setelah mereka berteman dengan Anda dan mereka tahu bahwa Anda menjual produk yang mereka butuhkan, lantas apa mereka langsung membeli ke Anda?

Belum tentu… Siapa loe??? tanya mereka

Kalaupun bisa closing, itu karena Anda telah melakukan
Add Friends dalam jumlah yang sangat banyak.

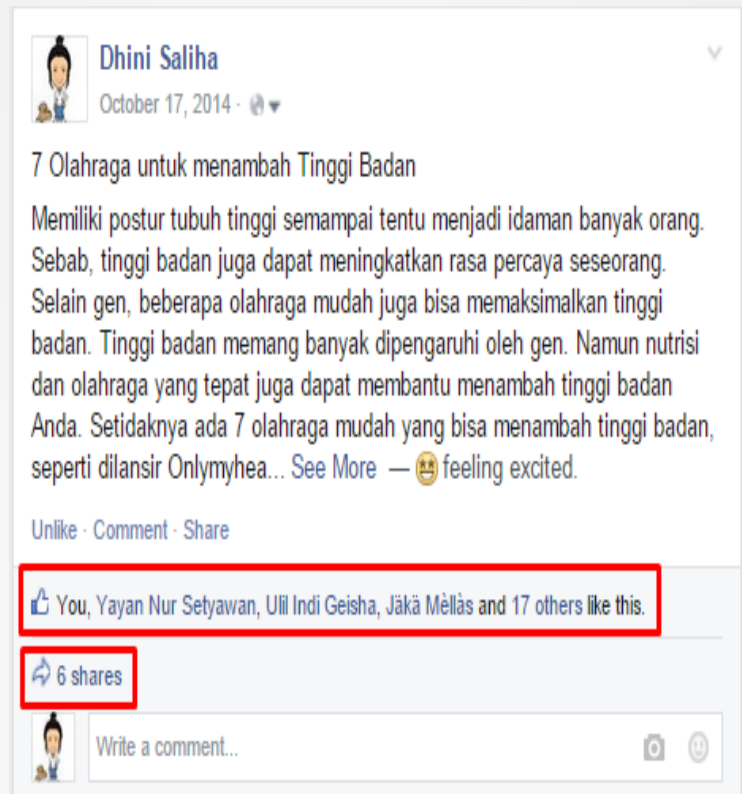
Lalu…dari sekian banyak target pasar, bagaimana caranya agar kita bisa mengkonversinya menjadi penjualan???

Yakinkan mereka bahwa Anda adalah
Tempat yang tepat
untuk membeli apa yang mereka butuhkan

Bagaimana Caranya ???

Facebook membantu kita mengenal orang lebih cepat.

Anda bisa dengan cepat menceritakan “Siapa Diri Anda” dari status-status yang Anda Buat.

Perkenalkan diri Anda sebagai **seorang yang Expert di bidang Anda**.

Buat **Status-Status Sharing** yang dibutuhkan oleh Target Market Anda.

Seperti Tips-Tips, berita terbaru seputar produk / bisnis Anda.

Semakin “Daging” Sharing yang Anda berikan,

semakin Viral Status Anda,

Semakin Bagus Brand Anda.

Memang penting ya Viral itu? Apa sih **Viral** itu?

Viral artinya status Anda di-share banyak orang,
cepat menyebar dan
menjangkau lebih banyak orang
bahkan yang bukan Teman Anda sekalipun.

Informasi yang "**Daging**" dari Anda, akan membuat orang
me-Like atau Share secara sukarela.

Akhirnya mereka yang bukan Friends dan akan me-Add anda
agar tidak ketinggalan informasi-informasi yang menarik dari Anda

Selain itu, semakin banyak yang Like,Comment,Share status Anda (apalagi sering)…

Maka Status Anda akan **muncul terus di timeline Teman-teman Anda.**

Lama-lama mereka yang semula tidak menghiraukan status Anda,
akhirnya jadi ikut membaca atau bahkan ikut me-Like,Comment atau Share status itu.

Dan disitulah **nilai "Edgerank" Status Anda semakin meningkat**.

Bagaimana caranya memberikan Sharing yang Daging?

Banyak source yang bisa kita pakai. Tinggal googling atau bisa dari status-status sharing di Fanpage orang lain.

Tetapi sebelumnya kita perlu benar-benar tahu,

info apa sih **yang dibutuhkan** oleh Target Market kita?

Dari sharing-sharing yang kita lakukan akan **ada interaksi** dengan teman2 baru Anda.

Itu akan semakin meningkatkan keeratan hubungan Anda dengan Teman Baru dan juga bisa mengetahui sharing seperti apa lagi yang benar2 dibutuhkan mereka.

Kalau sudah akrab, akan **lebih mudah** terjadinya penjualan dibanding dengan belum kenal sama sekali.

Tapi bukan berarti kita harus sharing Daging terus

Anda membuat Status di FB bukan sedang membuat Artikel di Blog ☺

Buatlah juga status yang lebih ringan tetapi tidak mengurangi tingkat Viral / Edgerank

Ini penting untuk **“mencairkan ES”** antara Anda dengan Teman2 baru tadi.

Semakin akrab => Semakin mudah Anda Jualan

Status yang lucu, unik, puitis akan lebih mudah menciptakan interaksi dan lebih cepat “mencairkan esnya”

Temanya tinggal disesuaikan dengan kesukaan mereka

4. Mengkonversi Silent Reader Menjadi Buyer

Bagaimana caranya membuat silent reader menjadi buyer?

Tidak sedikit saya melihat orang yang berjualan online:
Jual Mahal, Cuek, Judes, Kurang menanggapi atau
kurang merespons komentar orang-orang di statusnya
dan mengharapkan bahwa dengan membuat Status Promosi dia langsung dapat transferan orang beli produk atau jasanya…

ITU SALAH
bukan berarti saya menyalahkan orang yang bersikap seperti itu,
Itu hak mereka, tetapi bisnisnya akan sulit menjangkau lebih banyak orang.

Baik di bisnis Offline maupun Online,
kita perlu **Membina Hubungan dengan Orang**

Bagaimana orang bisa lebih mengenal kita jika kita sendiri "Jual Mahal"…

*"Seringkali orang beli bukan karena memang sedang butuh produk tersebut, tetapi karena **suka dengan Cara Anda** dalam bertutur kata, bersikap dan berperilaku di Facebook."*

Bagaimana cara Membina Hubungan di Facebook ?

Nah disini saya **<u>bukan</u>** menyampaikan tentang Aturan Baku dalam bertata karma di Facebook,

saya hanya sharing apa yang saya lakukan dalam membina hubungan dengan teman-teman Facebook saya. Sehingga bukan hanya menjadi buyer bagi produk dan jasa saya, tetapi juga menjadi **pelanggan loyal**.

PERCAYALAH:
Meskipun Anda belum pernah kopi darat dengan Teman Facebook Anda, tapi jika Anda sudah begitu akrab dengan mereka, mereka ga akan keberatan untuk membeli,
join atau menerima apapun penawaran dari Anda meskipun Anda menawarkan produk atau jasa yang berbeda.

Itu Artinya Anda sudah memenangkan hatinya…

Ini bukan hanya berlaku di dunia online tetapi juga berlaku di dunia offline.

Anda akan menemukan orang yang akan **ikut apapun kegiatan bisnis yang Anda lakukan**. Karena <u>mereka sudah benar-benar **TRUST** kepada Anda</u>.

Apa yang saya lakukan?

Ini hanya hal-hal yang sederhana, karena dulu saya sangat suka buku-bukunya **Dale Carnegie** dan buku-buku lain tentang **“Seni Membina Hubungan”** maka beberapa prinsip-prinsipnya saya terapkan di bisnis Online dalam membina hubungan dengan pelanggan saya.

Salah satu prinsip yang saya gunakan adalah:
“Pada dasarnya manusia suka diperhatikan dan dihargai”

Bagaimana bentuk aplikasinya di Facebook ?
Berikut contoh-contoh penerapannya:

1. Anda pasti sering melihat notifikasi dari status-status Anda.
Dimana akan ada orang yang selalu Like status Anda (mungkin sesekali dia berkomentar)

=> **Nah sesekali kunjungi statusnya**.
Berikan **Like** atau kalau bisa **komentar**.
Jika Anda benar-benar sudah melakukan branding dengan tepat,
komentar yang Anda berikan akan memberi makna yang lebih buat dia…

Rasanya seperti dibalas mention oleh Artis Pujaannya…

hehehe Lebay ya.. Tapi coba aja, nanti lihat perbedaannya ☺

2. FAST RESPON

Fast Respon adalah salah satu kunci larisnya bisnis online Anda.
Jika Anda dapat comment atau chat dari teman FB Anda apalagi berkaitan dengan produk Anda, **segera balas**. Jangan sampai tertunda lama.
Apalagi sampai lupa membalasnya.
Kadangkala karena kita lambat merespon, si calon buyer akhirnya mengurungkan niatnya untuk membeli.

3. Berikan Solusi

Seringkali ketika kita membuat status sharing tentang Tips-Tips, mereka kemudian menanyakan hal yang lebih detail berkaitan dengan tips tersebut
baik melalui chat maupun komentar.
=> Jawablah sebisa Anda dan berikan solusi terhadap pertanyaannya.
Anda bisa minta bantuan mbah Google jika merasa kesulitan menjawabnya
Mungkin solusinya bukan tentang produk Anda. Ga Masalah…
Anda sedang menanam benih respek saat itu yang akan memberikan buah yang sangat lezat di kemudian hari ☺

4. Berikan Perhatian lebih untuk Pembeli Anda

Jika Silent Reader pun Anda perhatikan, apalagi dengan Orang yang sudah membeli Produk atau Jasa Anda. Lakukan chating, meski hanya sekadar say hello.
Lakukan like dan comment di status mereka sebagai support terhadap aktivitas yang mereka lakukan.

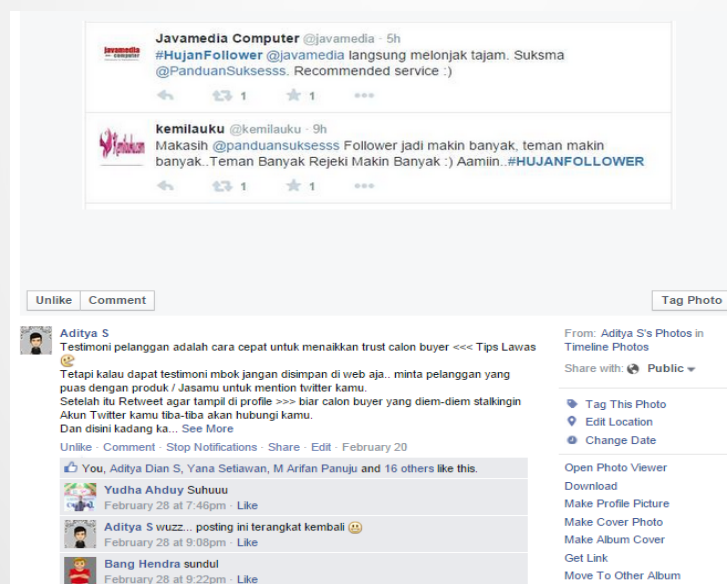
5. Kirimkan status **ucapan selamat ulang tahun** kepada orang yang sering berinteraksi dengan Anda. Anda bisa lihat di bagian kanan atas FB, siapa teman Anda yang hari ini sedang berulang tahun. Kirim ucapan yang berbeda dengan lainnya. Tambahkan gambar-gambar yang menarik atau semakin mencerminkan diri mereka semakin baik.

6. Hindari membuat **status** atau **berkomentar** di status yang **mudah memicu kontroversi**.

Hal ini akan membuat beberapa orang yang awalnya respek dengan Anda tiba-tiba menjadi Haters. Saya bukan membatasi Anda dalam berinteraksi di FB, tetapi jika Anda menggunakan Akun FB itu untuk membangun bisnis, maka hindarilah hal-hal yang memicu kontroversi. Lebih baik Anda melakukannya di FB pribadi Anda, bukan di Akun bisnis Anda.

JANGAN LUPA UNTUK MEMPOSTING STATUS TESTIMONI

Kalau hal ini saya yakin Anda sudah sering melakukannya ☺
Posting testimoni, gambar pengiriman produk, atau hal-hal
yang bisa meningkatkan **Trust** orang terhadap bisnis Anda.

"Tidak Ada bentuk promosi yang lebih baik selain ***menunjukkan BUKTI aktivitas bisnis kita."***

5. Meniru Strategi Kompetitor yang Berhasil

Sebagai seorang pebisnis, kita perlu memiliki figure / panutan
orang yang sudah berhasil di bidang kita.

Karena orang yang sukses selalu memiliki pola pakem dalam menjalankan bisnisnya.

Melalui Facebook, Anda perlu segera menemukan figure tersebut dan
melihat bagaimana dia menjalankan bisnisnya.

Jika dia menggunakan **FB Ads**,
Anda perlu "korbankan" menjadi audiencenya (kunjungi website jualannya, agar kerekam). Lihat bagaimana bentuk iklan yang dia buat, dari segi angle, cara dia menghandle calon buyer, dll.

Jika dia menggunakan Akun **FB Pribadi**,
Anda perlu segera Add Friend agar tidak ketinggalan aktivitas bisnis yang dia lakukan. Bagaimana cara dia membuat sebuah status yang menarik,
Bagaimana jenis posting status yang dia buat dll.

Jika dia menggunakan **List Building (Email Marketing)**,
Anda perlu menjadi subscribernya.
Selain mendapat materi,
Anda juga mempelajari bagaimana
teknik penulisan emailnya,
bagaimana cara dia mem-follow up melalui email,
bagaimana cara dia mengumpulkan list dll.

Saya pribadi juga banyak subscribe newsletter para
Master List Building.
Itu adalah **cara belajar langsung dari Case-nya**.
Dari situ saya dapat banyak referensi strategi
tentang List Building

Jika dia menggunakan **WhatsApp Marketing** untuk
handle calon pembelinya,
Anda bisa chat dan pura-pura menjadi pembelinya.
Tanya ini Tanya itu, dari sini Anda bisa merasakan
bagaimana sistem CS WhatsApp-nya menghandle
pembeli dan kecepatan responnya. Lebih bagus lagi,
Beli Produknya, agar Anda tahu alur prosesnya sampai
akhir.

Segera Temukan **"Panutan"** Anda**,**
Pelajari **alur bisnisnya:** Mulai dari Promosi
sampai Closing pembeli.

segera **Amati – Tiru dan Praktekkan**
(sesuai bisnis Anda)…

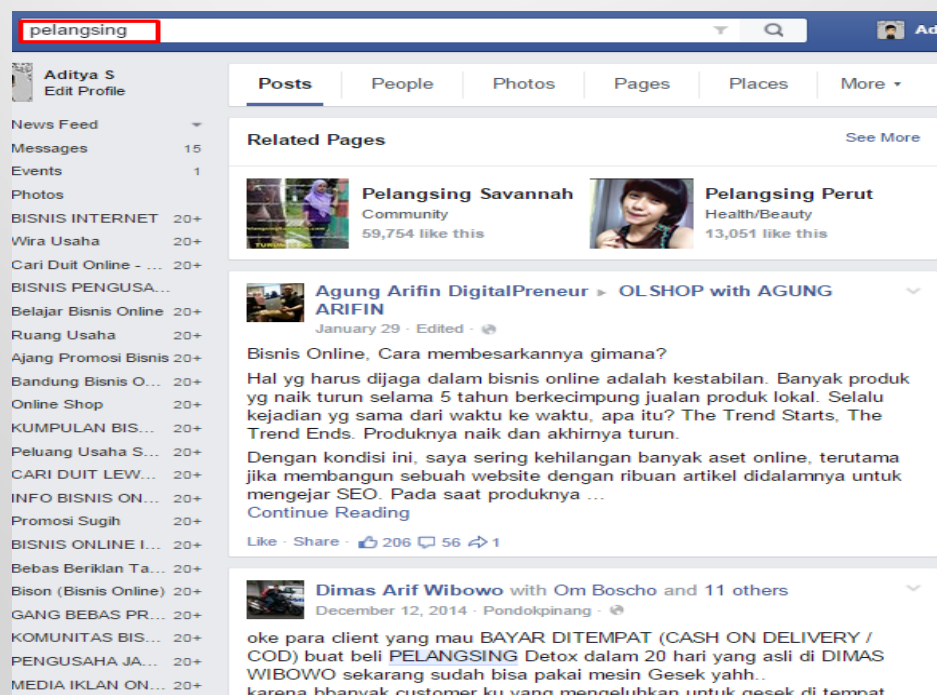
Nah Bagaimana jika saya belum menemukan Figure/ panutan untuk meniru strateginya?

Anda bisa cari di Facebook.
Manfaatkan kolom pencarian di Facebook
Misal: Disini saya menjual Produk Pelangsing

Di Tabs Posts, Anda akan menemukan Akun-akun FB Personal yang berkaitan dengan keyword yang Anda masukkan.

Anda juga bisa pilih Tab Pages untuk mencari Fanpage yang ramai.

Tolak ukurnya disini adalah dari jumlah Like, Comment, Share di statusnya. Terutama dari Commentnya, Anda bisa melihat seberapa kualitas figure tersebut.

Setelah itu segera Amati – Tiru cara berbisnisnya dan Praktekkan di Bisnis Anda ☺

6. Memastikan Promosi Anda dilihat Banyak Orang

Biasanya jika kita membuat status promosi, Like,Comment dan Sharenya sedikit…. Beda dengan ketika kita membuat status Sharing.

Jika sudah begitu bisa dipastikan view-nya sedikit.

Anda perlu membuat **viralitas** untuk meningkatkan Edgerank status Anda, sehingga status Anda **bisa terus nongol**

di Newsfeed banyak orang, tanpa menggunakan FB Ads.

Caranya dengan melakukan **BUMP THREAD**

Apa itu BUMP THREAD ?

Fenomena Bump Thread ini sebelumnya populer di Kaskus *(Sundul gan)*

Jika di Facebook, status akan **tersundul** jika Like,Comment dan Share-nya besar.

Semakin tinggi Edgerank-nya **semakin lama** Status Anda bertahan di newsfeed teman-teman Anda dan semakin menyebar ke banyak orang

Jadi yang perlu Anda lakukan adalah

Membuat Status yang besar Aktivitas Like,Comment,Share-nya.

Ini akan bertahan lama, bisa behari-hari.

Ini salah satu Bump Thread yang saya lakukan ketika membuka Kelas Online “Twitter Marketing Coaching” Angkatan Pertama (dulu)

Aditya S
February 10 ·

[Twitter Marketing Coaching]
Siang bro n sist,
Sambil menunggu waktunya makan siang, saya mau kasih info:
Saya berencana mau bikin Coaching by Email tentang Twitter Marketing. Jadi buat para pesertanya nanti akan dapat Materi dari saya setiap hari yang di akhir materi ada Task yg harus bro n sist kerjakan.
Tujuannya langsung Praktek agar materi yang saya sampaikan langsung meresap.
Jadi sediakan waktu 1/2 - 1 jam/hari untuk Mengikuti coaching ini
Setelah Praktek, baru boleh tanya jawab dengan saya
*
*
Biayanya : FREE alias GRATIS
(Dengan catatan, Materi Harus Dipraktekkan)
Agar tidak melebar... Coaching ini berdurasi singkat 7 hari, InsyaAllah jika Anda benar-benar mempraktekkannya, akan bisa banyak mendulang Dollar dan Rupiah dari Twitter.
*
*
Latar Belakang Coaching:
Dari survey dan stalking yang saya lakukan terhadap klien-klien saya di Twitter, tidak lebih dari 10% yang mengerti bagaimana cara berjualan di Twitter. Banyak yang terjebak di Spamming... Nge-Tweet promosi sebanyak-banyaknya... Hasilnya? Sales = No , Unfollow = Yess ..
*
*
Padahal jika kita amati sekarang,,,
Sosial Media mana yang sering dipake kuis di TV?
Sosial Media mana yang laris dipakai waktu Pilkada/Pilgub/Pilpres kemarin?
Bahkan kemarin nama Presenter Acara di TV pun ada yg pakai Username Twitternya
Twitter itu Gurih... asal Kita TAHU gimana cara pakenya
*
*
Oke biar ga kepanjangan status ini (eh udah panjang ya)
Yang mau daftar Coaching saya silahkan:
1. LIKE status ini

Oke biar ga kepanjangan status ini (eh udah panjang ya 😜)
Yang mau daftar Coaching saya silahkan:
1. LIKE status ini
2. COMMENT Daftar
Saya akan berikan aksesnya lewat Inbox (biar ga ada yang terlewat)
Thanks dan Salam Sukses 🙂
*
*
*
NB: Karena saat ini saya masih repot handle launch Jasa saya s/d tgl 20 Feb,
Maka Coaching InsyaAllah akan Start tgl 23 Feb 15.

Like · Comment · Share

Aditya S, Yudha Ahduy, Dhini Aja and 234 others like this.

9 shares

View previous comments

Hasilnya cukup lumayan.
Dari 320 lebih peserta Twitter Marketing Coaching kemarin,
Sekitar 200 peserta saya dapatkan dari hasil Bump Thread di Facebook ini.

Dan ini gratis, tanpa harus mengeluarkan biaya untuk Ads, saya bisa dapat
200 new subscriber hanya dari **1 status** (saya lakukan List Building dengan Email)

Bump Thread di status ini memang saya gunakan untuk memperkuat Branding saya.
Saya memiliki Bisnis di bidang Jasa dan efek setelah Coaching tersebut memberikan hasil yang cukup subur untuk bisnis saya ^_^

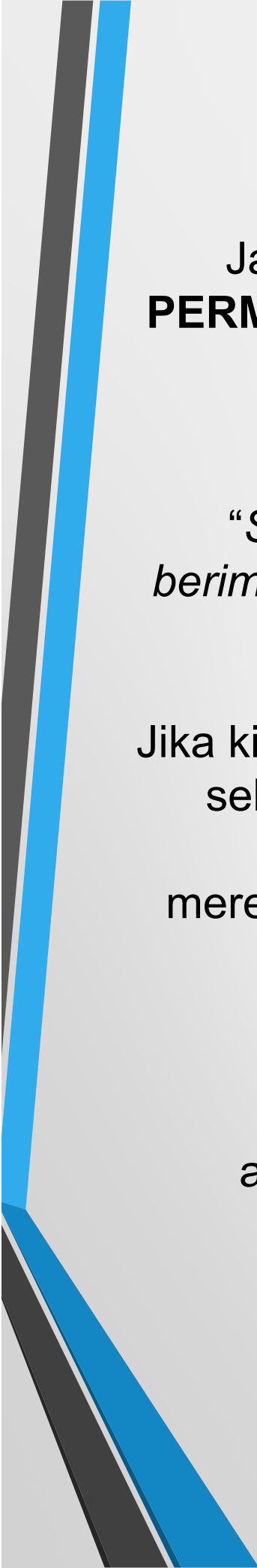
Dan juga efek lain dari Bump Thread tersebut adalah saya **kebanjiran Add Friends**.

Jumlah Friends saya langsung meningkat tajam dalam beberapa hari tersebut
tanpa harus Add duluan seperti di awal tadi.

Dan juga semakin meningkatkan nilai brand saya di teman-teman FB saya.
(Postingan selanjutnya jadi **sering nongol**
di newsfeed mereka)

Berarti kita melakukan Bump Thread bukan untuk promosi?

Siapa bilang ini tidak promosi…
Itu promosi tidak langsung
Anda perlu bersabar untuk memetik buah yang Indah.

Anda perlu berbagi dulu sebelum Anda Menjual.

Jika Anda langsung menjual, orang biasanya akan enggan.

TAPI… yang berikut ini yang perlu Anda Hindari !!!

Jika Anda melakukan Bump Thread, mengatakan akan menawarkan sebuah solusi,
membuat orang penasaran kemudian inbox Anda, dan Anda membalas inbox dengan penawaran produk Anda (**langsung Jualan**),
itu akan membuat mereka menjadi **tidak respek** kepada Anda.

Didalam benak mereka seakan-akan sudah tersugesti bahwa kalau ada Bump Thread berarti ada bagi-bagi Gratis. Meskipun di status Anda tidak menyebutkan kata Gratis.

Ini akan membuat mereka enggan untuk terlibat lagi dalam Bump Thread Anda berikutnya.

Jadi yang perlu Anda siapkan adalah:
PERMEN-nya… Sesuatu Gratis yang bernilai bagi Target Market Anda.

"*Semakin Manis permennya, itu akan berimbas positif di penjualan Anda nantinya*."

Jika kita melihat banyak penulis buku terkenal, sebelum mereka menerbitkan bukunya,

mereka terlebih dahulu membagikan Ebook secara gratis.

Jadi semacam tester perkenalan
kepada Target Mereka
agar mereka membeli Full Booknya.

Variasi Bump Thread

Jika Anda bingung, PERMEN yang bagaimana yang akan dibagikan gratis,

Anda tinggal buat sayembara.

Misalnya: Anda akan membagikan 5 buah produk unggulan Anda.
Tetapi dengan syarat status tersebut mencapai 500 shares misalnya.

Atau Setiap 100 shares akan Anda bagikan 1 produk dan itu akan diundi.

Maka siap-siap Anda akan mendapat serbuan Add Friends dari banyak orang dan tentunya status tersebut bakal nongol selama berhari-hari di newsfeed ribuan orang,

Tanpa Iklan Lho… Sedaaappp??? ^_^

OKE, KITA MASUK BAGIAN AKHIR

Sebenarnya saya masih ingin membahas lebih banyak lagi,Tetapi melihat Ebook ini sudah cukup panjang, saya memutuskan untuk membahasnya di kemudian hari

dalam materi updates yang akan saya kirim melalui **email**.

Jadi jangan ketinggalan melihatnya email-email dari saya yah…

Okay,
Sekarang kita masuk dalam Kesimpulan Ebook **“Trik Jitu Jualan dengan Facebook”** ini.

Dalam berjualan / berbisnis online di FB Pribadi kita, ada beberapa hal yang perlu dilakukan:

1. Melakukan **setting dasar** di akun FB Anda untuk memastikan status Anda bisa cepat-terviral / menyebar ke lebih banyak orang
2. Lakukan **Add Friends tertarget**, ini akan memudahkan aktivitas bisnis Anda. Penjualan akan lebih mudah dan cepat terjadi, jika Friends Anda **tertarget** dan **sedang “Lapar”.**

KESIMPULAN

3. Jika sudah memiliki banyak Friends yang Tertarget, lakukanlah **branding** dengan membuat status-status Tips / informasi.

GOALnya disini adalah meyakinkan target market bahwa **Anda Expert di bidang tersebut** dan layak menjadi Seller yang terpercaya.

4. Tidak hanya di Bisnis Offline, **cara berperilaku kita** juga berpengaruh besar di bisnis Online. Bagaimana cara kita membuat status, berkomentar, membalas chatting, akan semakin memunculkan buyer-buyer baru yang selama ini hanya menjadi silent reader Anda.

KESIMPULAN

5. Anda membutuhkan sebuah figure / panutan / contoh yang perlu Anda tiru dalam bisnis Anda. **Cari segera Figure tersebut** di Facebook dan segera temukan channel promosi apa yang dia pakai. Pelajari cara berbisnisnya. Segera Amati - Tiru dan Praktekkan….

6. Membuat Status yang viral dan memiliki Edgerank yang tinggi, sangat menguntungkan kita.

Itu membuat **promosi kita dilihat banyak orang dalam waktu singkat**, tanpa kita harus mengeluarkan biaya untuk beriklan.

Buatlah Status yang Viral dengan Bump Thread yang elegan. Itu dapat **menambah jumlah Friends baru dengan cepat**,

semakin memperkuat branding bisnis Anda dan **membuat promosi Anda <u>lebih cepat</u> dilihat banyak orang**.

KESIMPULAN

Terimakasih sudah membaca Ebook ini hingga selesai.

Jika Anda serius mempraktekkan materi Ebook ini, buka email selanjutnya dari saya, **Aditya S**. Materi Updates saya kirim **via email.**

Jangan ketinggalan juga Sharing terbaru lainnya,Join **Channel Telegram** disini: **t.me/adityazuper**

Thanks

Anda juga boleh memberikan komentar mengenai Ebook ini dan **tag akun FB saya**

FB.com/aditya.panduansukses dan tambahkan hashtag/Tagar: **#TrikJituFBMarketing**

Agar saya makin bersemangat membuat Panduan dan tutorial seperti ini lagi

Thanks

Semoga Ebook ini bermanfaat bagi Anda dan membantu Bisnis Anda menjadi lebih besar lagi.

SALAM SUKSES

Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Thanks